



「逗子披露山の家」設計：河口佳介 撮影：土橋一公

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社

2021年3月期第2四半期 決算説明会資料

東証マザーズ

[証券コード：6085]

2020年11月20日



ARCHITECTS STUDIO JAPAN

Contents

1. 2021年3月期第2四半期 決算概要 — P.2
2. APPENDIX ————— P.8

1. 2021年3月期 第2四半期 決算概要



撮影：土橋一公・山田誠良・小川重雄・Nacása & Partners Inc.

2021年3月期 第2四半期決算ハイライト

収支ハイライト

- 売上高: 299百万円, 前年対比 ▲44百万円 (87%)
- 営業利益: ▲161百万円, 前年対比 +153百万円
- 当期純利益: ▲171百万円, 前年対比 +141百万円
- フリーキャッシュフロー: +8百万円, 前年対比 +128百万円

事業ハイライト

- 新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響
請負契約ロイヤリティ売上127百万円、前年対比 +54百万
マーケティング売上40百万円、前年対比 ▲68百万円
- 販売費及び一般管理費 前年対比 156百万円減
(内、人件費 43百万円減、旅費交通費等営業経費 34百万円減)
- 固定資産減損処理に伴う特別損失計上 12百万円

2021年3月期第2四半期 決算実績

(単位：百万円 下段は構成比)

	2020年第2四半期 実績	2021年第2四半期実績		
		実績	前期比	
			差額	比率
売上高	344 (100%)	299 (100%)	▲45	87%
スタジオロイヤリティ	153 (45%)	201 (67%)	48	131%
マーケティング	108 (31%)	40 (13%)	▲68	37%
建築家フィー	36 (10%)	29 (10%)	▲7	80%
その他	47 (14%)	29 (10%)	▲18	61%
売上総利益	274 (80%)	271 (90%)	▲3	98%
営業利益	▲314 (-)	▲161 (-)	153	-
経常利益	▲311 (-)	▲158 (-)	153	-
当期純利益	▲312 (-)	▲171 (-)	141	-

新型コロナウイルスによるイベント開催の見送り・中止、外出制限自粛に伴う顧客との打合せ延期・遅延の影響

2021年3月期第2四半期 業績評価指標

区分	KPI		2020年	2021年	前期比
			第2四半期 実績	第2四半期 実績	増減
(1)	登録建築家	期末数 (名)	2,929	2,965	36
(2)	スタジオ	新規加盟	1	0	▲1
		退会・休眠	8	10	2
		期末稼働数	131	113	▲18
(3)	イベント	開催回数 (回)	121	37	▲84
(4)	ASJアカデミー会員	新規入会数 (名)	1,799	875	▲924
(5)	プランニングコース	新規件数 (件)	300	141	▲159
(6)	建築設計・ 監理業務委託契約	件数 (件)	88	45	▲43
	建設工事請負契約	件数 (件) 金額 (百万円) 平均単価 (万円) 平均ロイヤリティ料率	69 2,408 3,490 3.06%	81 4,750 5,864 2.67%	12 2,342 2,374 ▲0.39%

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年同期比
営業キャッシュフロー	▲94	17	111
投資キャッシュフロー	▲25	▲9	16
フリー・キャッシュフロー	▲119	8	128
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1	—	1
現金及び現金同等物の増減額	▲120	8	128
現金及び現金同等物の期首残高	439	85	▲354
現金及び現金同等物の期末残高	319	94	▲225

- 営業キャッシュフロー： 四半期純損失170百万円等の支出、売上債権の減少による収入149百万円等
- 投資キャッシュフロー： 無形固定資産(ソフトウェア)による支出12百万円等

事業方針

①収益構造の改善

- ・ 営業組織体制を顧客特性により東・西2本部制へ改編、営業効率の向上により増収を目指す
- ・ 新施策「PROTO BANK Station」の推進、専任部署設置し新規加盟店契約の獲得に注力
- ・ 営業関係諸経費、販促費等の最適化を通して、販管費の一層の削減
- ・ ASJ建築家ビジネスのノウハウを活用した新規事業を、中国市場で展開
- ・ 地球環境への負荷軽減が可能な有機物の高度利用システムの提案による新市場への展開

②財務体質の改善

- ・ 当社事業とシナジー等を有する企業等との資本・業務提携を模索

業績予想

2021年3月期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う事業活動への影響が不透明であり、現時点において合理的な算定が困難であることから、未定としております。

今後、業績予想の算定が可能となった時点で速やかに公表いたします。

2.APPENDIX



撮影：土橋一公・山田誠良・小川重雄・Nacása & Partners Inc.

貸借対照表の概要

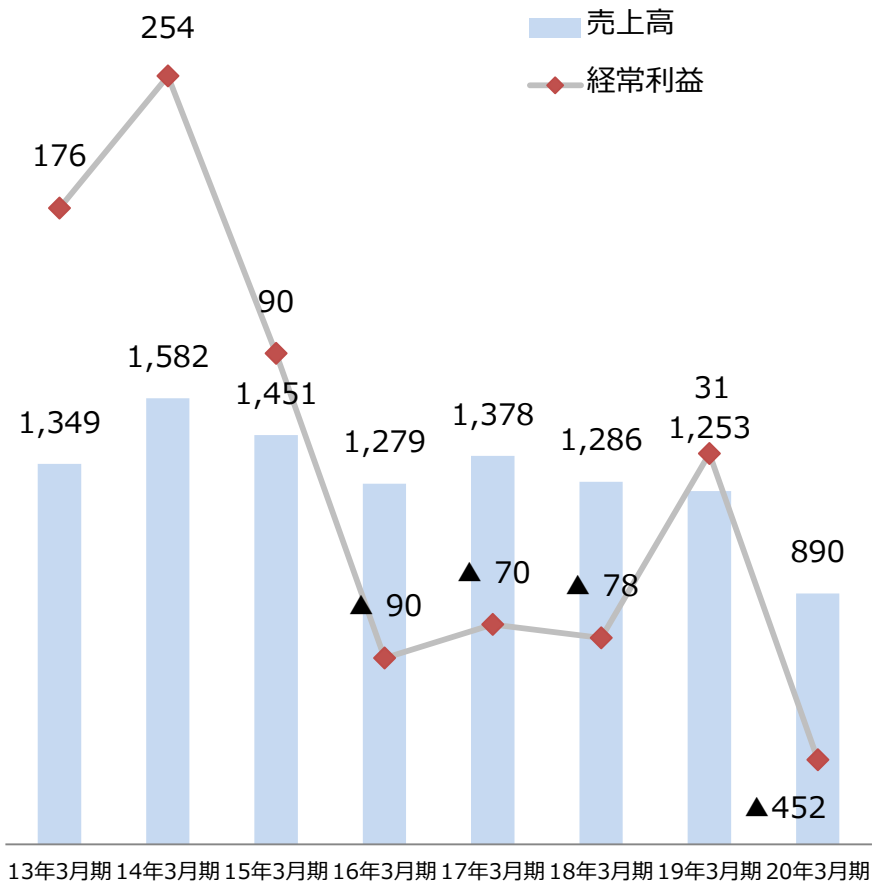
(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年3月期末	2021年3月期第2四半期末		
		実績	前期末増減	増減要因
流動資産	475 (75.2%)	283 (66.0%)	▲192	売掛金▲141、その他流動資産▲44
固定資産	156 (24.8%)	146 (34.0%)	▲10	差入保証金▲3、その他固定資産▲7
資産合計	631 (100.0%)	429 (100.0%)	▲202	
流動負債	271 (42.9%)	215 (50.0%)	▲56	未払金▲14、工事完成保証損失引当金▲32
固定負債	— (—)	25 (5.9%)	25	長期未払金 25
負債合計	271 (42.9%)	240 (55.9%)	▲31	
純資産合計	360 (57.1%)	189 (44.1%)	▲171	四半期純損失▲171
負債純資産合計	631 (100.0%)	429 (100.0%)	▲202	

業績指標

売上高と経常利益

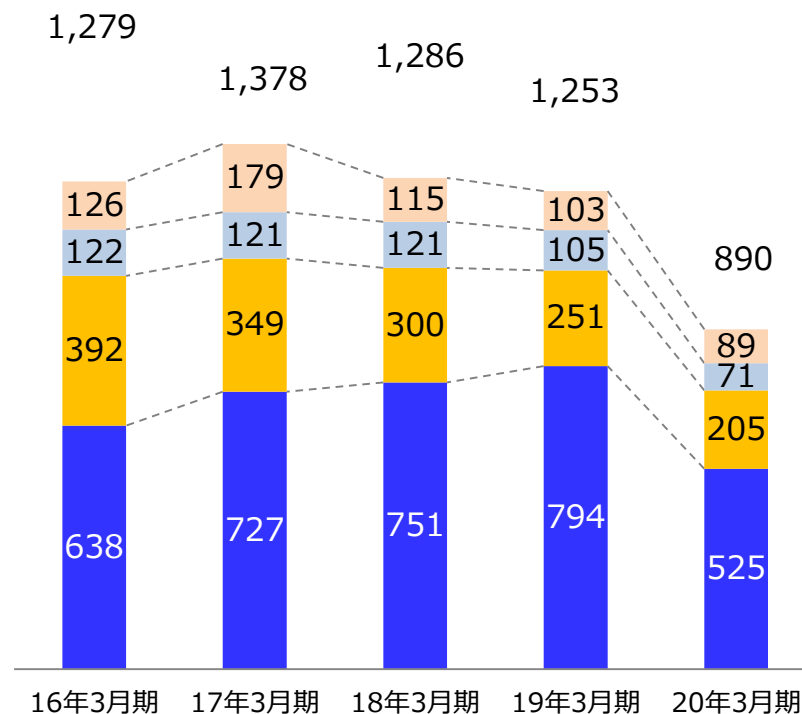
単位：百万円



売上高内訳

単位：百万円

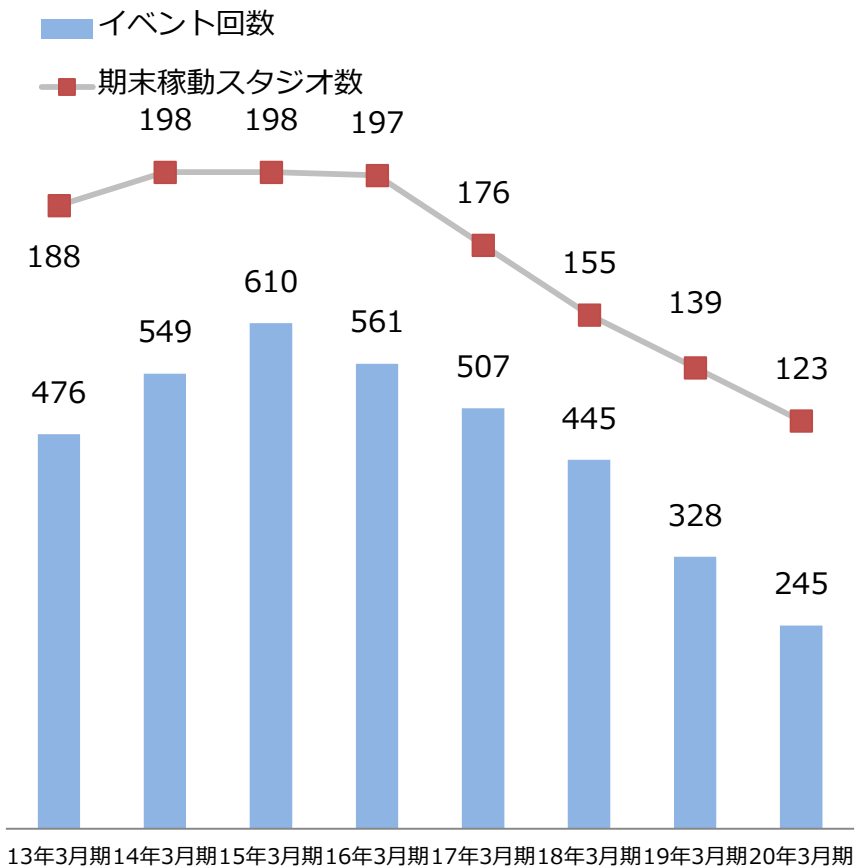
- スタジオロイヤリティ
- マーケティング
- 建築家フィー
- その他



業績指標

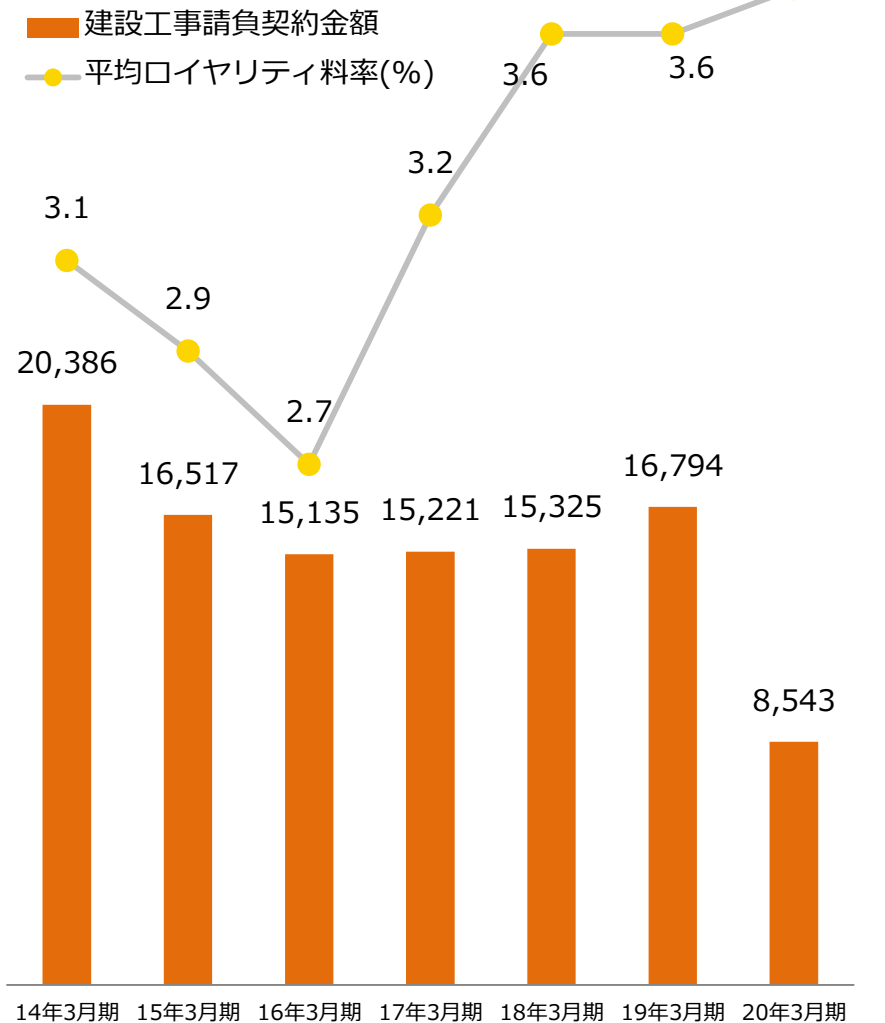
イベント回数と期末稼働スタジオ数

単位：回、スタジオ



建設工事請負契約金額と平均ロイヤリティ料率(注)

単位：百万円、%



用語集

用語	内容
スタジオロイヤリティ売上	主にスタジオ（加盟建設会社）の新規加盟契約に係るスタジオ加盟金及び既存スタジオに係る月額ロイヤリティ、請負契約ロイヤリティ
マーケティング売上	主にスタジオ単位で開催されるイベントに係る企画費及び販促物等のイベント関連売上
建築家フィー売上	主に登録建築家の建築設計・監理業務委託契約に基づく設計料等に係るプロモーションフィー
その他売上	主にスタジオに対する各種書籍・情報誌及び建設資材・住宅設備等の売上
ASJアカデミー会員	当社のHPをはじめ、スタジオ等を利用した各種セミナー、現場見学会、竣工物件見学会等を通じて会員が建築家の設計した家づくりを進めるうえで必要と思われる情報や知識を提供する会員組織
スタジオ	登録建築家及び加盟建設会社と住宅等の建築を希望する顧客であるASJアカデミー会員との打合せスペースであり、登録建築家との個別相談、各種セミナー等の開催にも利用されるサロン
イベント	ASJアカデミー会員加入促進を図る目的で、建築家とスタジオの協力のもとで開催される。会場では、参加建築家ごとにブースが設営されており、建築家が来場者と対面で建築模型や写真パネル等を使いながら、自らの設計コンセプトや実績を直接プレゼンテーションを行う
プランニングコース	顧客が『自らが選んだ建築家との相性』『プランニング』『建設コスト』『建築を請負うスタジオを運営する加盟建設会社とのコミュニケーション』といったポイントを具体的にチェックし、建築設計・監理業務委託契約、更には工事請負契約を締結するか否かを判断することを目的とする

[問い合わせ先]

アーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社 大阪事務所
管理本部 06-6363-5701

[住所]

〒530-0027

大阪府大阪市北区堂山町3-3 日本生命梅田ビル4F

TEL 06-6363-5701

FAX 06-6363-5702

このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれております。実際の業績は、その時々状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますので、ご了承ください。また、本資料のいかなる部分も一切の権利はアーキテクト・スタジオ・ジャパン株式会社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。